



Klim

**KLIM E CENTRIC SOFTWARE :
A TUTTA VELOCITÀ VERSO IL FUTURO**

 **CentricSoftware**™

LEADER NELL'ABBIGLIAMENTO POWERSPORT

Klim è un leader mondiale nel settore delle attrezzature tecniche per powersport come il motociclismo d'avventura e la motoslitte. Fondata nel 1994 con il nome di Teton Outfitters, l'azienda è diventata nota come Klim nel 1999. Il fondatore e CEO Justin Summers ha iniziato producendo tute da neve personalizzate per il backcountry, per poi presto passare, approfittando di un vuoto nel mercato, all'abbigliamento per autisti di motoslitte.

Produrre equipaggiamento per motoslitte e sport invernali è un impegno fortemente stagionale, così nel 2004, Klim ha deciso di espandere la propria attività producendo abbigliamento e attrezzature protettive per un mercato meno stagionale, contiguo a quello delle motociclette. Da allora gli affari sono andati sempre meglio: coordinando dalla sede di Rigby, in Idaho, la produzione di una gamma di prodotti in continua espansione, Klim è presto diventata una realtà internazionale in rapida crescita.

L'obiettivo di Klim è produrre equipaggiamenti che migliorino l'esperienza dei suoi clienti. Poiché i capi di abbigliamento Klim devono essere altamente protettivi e persino "salvavita", in grado di resistere alle situazioni e condizioni meteorologiche più avverse, ciascun prodotto viene sottoposto a rigorosi test e a una fase di ricerca e sviluppo molto intensa.

ALLA RICERCA DI UNA PIATTAFORMA CHE SUPPORTI LA CRESCITA

La natura ciclica del mercato delle attrezzature per motoslitte ha portato Klim sin dall'inizio a cercare metodi per migliorare l'efficienza e creare piattaforme per la crescita. Come spiega il CFO Kade Kraus, Klim si è resa conto che un software adeguato avrebbe fornito la soluzione.

"Vendevamo migliaia di giubbotti in inverno, ma ovviamente nessuno comprava equipaggiamenti per la neve a maggio o giugno. Avevamo bisogno di trovare un modo per livellare questi picchi e questi cali, intensificando la produzione durante tali picchi, senza dover ridurre il personale durante i periodi morti. Sapevamo che la giusta piattaforma software avrebbe potuto aiutarci a essere il più efficienti possibile e a prepararci alla stagione successiva, in modo efficace, durante la bassa stagione".

La crescita di Klim all'interno dei nuovi mercati della motocicletta ha reso il business meno stagionale, ma ha posto l'azienda di fronte ad altre sfide. La quantità e la varietà dei prodotti realizzati da Klim sono incredibilmente aumentate, passando da cappotti giacconi, pantaloni da neve e guanti, a stivali caschi, protezioni e altro ancora.

Eravamo bravissimi nel creare ottimi prodotti, ma solo pochi sviluppatori erano in possesso di una vasta conoscenza del prodotto e dei componenti", afferma Kraus. "Il personale stava rischiando l'esaurimento. Stavamo vivendo una crescita a tre cifre e gestivamo ancora tempistiche e dati di prodotti con e-mail e migliaia di fogli di lavoro. Avevamo superato le nostre capacità e non facevamo che lottare disperatamente.

Paul Webber, VP of Product, spiega che uno dei maggiori problemi presso Klim era "cercare di ottenere un'unica fonte della verità. Con così tante fabbriche distribuite nel mondo, il problema maggiore era che alcuni dipendenti aggiornavano un foglio di lavoro Excel e non lo salvavano nel posto o nel formato appropriato. I controllori della qualità che si trovavano dall'altro lato del mondo, in un altro fuso orario e che ricercavano informazioni corrette e aggiornate non erano in grado di svolgere appieno il loro lavoro".

Klim si è così resa conto di aver bisogno di una piattaforma in grado di rendere le operazioni facilmente ripetibili e omogenee, al fine di produrre le attrezzature di alta qualità che i clienti si aspettavano.

"Quando pensiamo a come mantenere o offrire la qualità, dobbiamo tenere a mente che molti dei nostri prodotti sono progettati per proteggere la vita di chi li indossa", afferma Kraus. "Se un motociclista ha un incidente o se una motoslitte si guasta e l'autista rimane tutta la notte al freddo in condizioni rischiose per la propria vita, il prodotto deve funzionare. Ognuno dei nostri prodotti è costituito da centinaia di componenti: diversi tipi di fili, materiali, pannelli riflettenti, elementi isolanti, sistemi per la ventilazione, cerniere, moschettoni, e tutti questi elementi devono fornire la risposta più sicura alle necessità del motociclista.



“ SENZA DUBBIO, SCEGLIERE CENTRIC PLM CI HA PERMESSO DI DIVENTARE I NUMERI UNO NELLE ATTREZZATURE PER POWERSPORT E CREDERE IN CIÒ CHE FACCIAMO QUOTIDIANAMENTE. ”

RISULTATI

- + Un'unica fonte di informazioni semplifica il monitoraggio dello stato di sviluppo dei prodotti
- + Il repository centrale dei dati dei componenti riduce i tempi di ricerca
- + La migliore comunicazione con le fabbriche riduce le tempistiche di sviluppo
- + Il nuovo personale può essere formato rapidamente
- + Fiducia nel sistema e tranquillità

TRA I PRIMI AD ADOTTARE CENTRIC PLM

Klim ha deciso di scegliere una soluzione PLM per migliorare lo sviluppo del prodotto e l'efficienza operativa. Dopo avere esaminato in dettaglio dieci diverse soluzioni PLM, nel 2009 Klim ha scelto Centric Software, diventando così una delle prime aziende ad adottare Centric PLM.

“Abbiamo fatto la nostra due diligence: siamo andati ovunque e abbiamo parlato con tutti”, afferma Webber. “Abbiamo eseguito una gamma completa di test e analizzato tutti i pro e i contro, ma quello che ci ha maggiormente colpiti è stato dialogare con i clienti di Centric. All'epoca Centric era una giovane azienda, ma i suoi clienti erano già entusiasti dei suoi prodotti. Centric PLM era semplice da utilizzare e il loro approccio alle best practice si traduceva nel fatto che, ogni volta che parlavamo con loro, nascevano nuove idee. Ciò che abbiamo visto in Centric era la possibilità di crescere”.

Klim ha implementato Centric PLM lentamente e in diverse fasi, iniziando con la parte sviluppo ed estendendo poi il sistema gradualmente agli altri utenti.

“Abbiamo implementato la soluzione PLM gradualmente in piccole parti dell'azienda”, dichiara Ryan Harris, Director of Line Management. “Non volevamo sovraccaricare il personale, quindi abbiamo iniziato con il reparto sviluppo per poi passare ai materiali. Gli utenti hanno subito notato i vantaggi e non sono più voluti tornare al vecchio metodo di gestione. Abbiamo capito che anche i nuovi dipendenti avrebbero potuto usare il sistema ed essere addestrati molto rapidamente. Ovviamente si impara con la pratica, ma la formazione iniziale sul sistema spesso può essere effettuata in mezza giornata anziché in diverse settimane”.

NESSUNA PERDITA DI TEMPO

Centric PLM ci ha fornito gli strumenti per essere efficienti e ha svolto un ruolo fondamentale per la nostra crescita”, afferma Webber. “Ci permette di rimanere organizzati e di avere un'unica fonte della verità, a prescindere dalla quantità di linee aggiunte o da quanto complicato il tutto diventi. Il numero dei nostri SKU è astronomico rispetto al 2009 e siamo diventati molto sofisticati e complessi. Senza Centric, non potremmo fare ciò che siamo in grado di fare adesso”.

Klim adesso si rifornisce di materiali da decine di fabbriche in tutto il mondo e ha notato significativi miglioramenti nella comunicazione con queste da quando ha implementato Centric PLM, tra cui:

- Riduzione del 25% nei tempi di consegna dei campioni
- Riduzione del 75% nei tempi di ricezione dei prezzi dalle fabbriche
- Riduzione del 55% nei tempi di invio dei commenti sui campioni alle fabbriche
- Riduzione dei tempi nel compilare le previsioni per i materiali da 2-3 settimane a mezza giornata

SFIDE

- + Natura stagionale del mercato originale attrezzature per motoslitte
- + Rapida espansione delle linee di prodotto rallentata dalle risorse esistenti
- + Informazioni in mano a pochi sviluppatori principali
- + Perdita di funzionalità delle e-mail e dei fogli di lavoro
- + Necessità di una fonte di dati in tempo reale centralizzata

“Il repository centralizzato e aggiornato in tempo reale con un record dettagliato dei dati dei componenti ha accorciato le tempistiche di sviluppo e ha avuto un importante effetto positivo sull'efficienza”, dichiara Kraus.

“Abbiamo ridotto i tempi e i costi perché adesso dobbiamo rispondere una sola volta a una domanda e archiviare la risposta in un luogo accessibile a chiunque ne abbia bisogno. Analogamente, alcuni membri del nostro personale che setacciano il mondo alla ricerca di nuovi tessuti, cerniere e fili, quando li scoprono e riescono a individuare i vantaggi che questi potrebbero offrire a un appassionato di powersport, possono archivarli in Centric affinché siano utilizzabili da qualsiasi altro utente alla ricerca di un materiale simile. Diventa così un repository di risposte oltre che un sistema vitale che utilizziamo quotidianamente”.

Accedere a informazioni attendibili in tempo reale attraverso Centric PLM ha trasformato il modo in cui le persone lavorano presso Klim. Tuttavia, il cambiamento più importante, afferma Webber, risiede nell'esperienza lavorativa degli utenti.

“Il modo migliore in cui Centric ci ha aiutato a svolgere il nostro lavoro nella quotidianità è donandoci la tranquillità. La gestione di quattro o cinque stagioni alla volta per diversi brand comporta il monitoraggio di una grande quantità di informazioni. Senza un sistema affidabile, le ore di lavoro si moltiplicano. Centric ci permette di trovare un equilibrio tra vita professionale e privata. Molti di noi praticano powersport, nel tempo libero ci piace fare le attività per cui realizziamo prodotti. La possibilità di sapere a che punto del processo ci troviamo ci permette di bilanciare meglio il tutto.

LA SCELTA DI UN VINCITORE

“Quando abbiamo selezionato Centric, abbiamo scelto un vincitore”, dichiara Webber. “Se analizziamo ciò che Centric ha fatto fin dal 2009 assumendo un ruolo di spicco nel settore delle soluzioni PLM, è chiaro che abbiamo puntato sul cavallo vincente. Siamo pienamente soddisfatti di ciò che abbiamo ottenuto dalla collaborazione con Centric e insieme stiamo continuando a crescere. È una situazione positiva per entrambi”.

Per dare un esempio del rapporto della collaborazione tra queste due aziende : Centric ha sviluppato un'innovativa app di test sul campo in risposta alla necessità di Klim di raccogliere dati di test in tempo reale da tutto il mondo. Mentre Klim si dirige a passo spedito verso il futuro, il leader in attrezzature tecniche per powersport è lieto di avere Centric al suo fianco.

“La crescita sostenuta che abbiamo affrontato come azienda rispecchia le scelte che abbiamo fatto negli ultimi dieci anni”, conclude Harris. “Senza dubbio, Scegliere Centric PLM ci ha permesso di diventare i numeri uno nelle attrezzature per powersport e credere in ciò che facciamo quotidianamente”.





INFORMAZIONI SU KLIM

Klim è un'azienda relativamente giovane con una ricca storia fondata sui valori del duro lavoro, del sacrificio e della determinazione. Klim è diventata contro ogni previsione uno dei brand per powersport più riconosciuti e un leader globale nella progettazione, nello sviluppo e nella produzione dell'abbigliamento tecnicamente più avanzato per gli sport motociclistici. Utilizzando le tecnologie migliori a livello mondiale per materiali impermeabili, traspiranti, resistenti e confortevoli, Klim realizza attrezzature per i clienti più esigenti. Grazie al continuo feedback da parte di piloti collaudatori e di clienti appassionati, Klim si impegna a offrire prodotti unici e a migliorare l'esperienza degli utenti senza compromessi. La loro storia è quella di un sognatore ambizioso che si è rifiutato di abbandonare la sua attività e delle persone che lo hanno aiutato a cambiare un settore. Il brand Klim è alimentato dai sogni e dalle passioni e i dipendenti e clienti sono la forza trainante dietro il suo successo.

INFORMAZIONI SU CENTRIC SOFTWARE

Dalla sua sede nella Silicon Valley e dagli uffici nelle capitali di tendenza in tutto il mondo, Centric Software fornisce una piattaforma di trasformazione digitale per le aziende più prestigiose che operano nei settori della moda, della vendita al dettaglio, delle calzature, dei prodotti per l'outdoor, dei beni di lusso e di largo consumo. Centric Visual Innovation Platform (VIP) è una raccolta visiva completamente digitale di schede per dispositivi touch come iPad, iPhone e TV touch-screen di grandi dimensioni. Centric VIP trasforma il processo decisionale e ne automatizza l'esecuzione per ridurre notevolmente il time to market e lo scostamento dalla tendenza. Centric 8, la piattaforma PLM (Product Lifecycle Management) di punta dell'azienda, offre funzionalità personalizzate di pianificazione commerciale avanzata, sviluppo dei prodotti, sourcing, pianificazione aziendale, gestione della qualità e delle collezioni per i settori dei beni di rapido consumo. I pacchetti Centric SMB hanno ampliato il sistema PLM includendo tecnologie innovative e importanti nozioni di settore, specifiche per le aziende di piccole dimensioni.

Centric Software ha ricevuto numerosi riconoscimenti del settore, tra cui il Global Product Differentiation Excellence Award di Frost & Sullivan nella categoria Retail, Fashion and Apparel PLM nel 2016 e il Global Retail, Fashion and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award di Frost & Sullivan nel 2012. Red Herring ha incluso Centric tra le prime 100 società al mondo nel 2013, 2015 e 2016.

Centric è un marchio registrato di Centric Software. Tutti gli altri marchi e nomi di prodotto sono marchi dei rispettivi proprietari.



Centric Software Italia Srl | Piazza IV Novembre, 7 | 20124 Milano | Italy
Phone: +39 (0)28 734 3489 | centric@centricsoftware.com
www.centricsoftware.com